

高级会计师考试案例分析系列之五 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/82/2021_2022__E9_AB_98_E7_BA_A7_E4_BC_9A_E8_c48_82391.htm 资料：华兴公司为境内上市公司，主要从事电子设备的生产、设计和安装业务。

该公司系增值税一般纳税人，适用的增值税率为17%。在对该公司2002年度会计报表进行审计过程中发现以下事实：（1）2002年9月20日，该公司与甲企业签订产品委托代销。合同规定，采用视同买断方式进行代销，甲企业代销A电子设备100台，每台销售价格为（不含增值税价格，下同）50万元。至12月31日，该公司向甲企业发出80台A电子设备，收到甲企业寄来的代销清单上注明已销售40台A电子设备。该公司在2002年度确认销售80台A电子设备的销售收入，并结转了相应的成本。（2）2002年10月10日，该公司向其全资子公司乙企业销售B电子设备60台，每台销售价格为400万元。B电子设备每台的销售成本为250万元。该公司已将60台发送乙企业。乙企业在对该B电子设备进行验收后已如数将货款通过银行汇至该公司。该公司在2002年度以每台400万元的价格确认销售收入，并相应结转销售成本。B电子设备全部通过乙企业对外销售，不向其他公司销售。（3）2002年10月15日，该公司与丙企业签订销售安装C设备1台的合同，合同总价款为800万元。合同规定，该公司向丙企业销售C设备1台并承担安装调试任务；丙企业在合同签订的次日预付价款700万元；C设备安装调试并试运行正常，且经丙企业验收合格后一次性支付余款100万元。至12月31日，该公司已将C设备运抵丙企业，安装工作尚未开始。C设备的销售成本为每台500万元。该

公司在2002年度按800万元确认销售C设备的销售收入，并按500万元结转销售成本。（4）2002年10月18日，该公司与丁企业签订一项电子设备的设计合同，合同总价款为240万元。该公司自11月1日起开始该电子设备的设计工作，至12月31日已完成设计工作量的30%，发生设计费用60万元；按当时的进度估计，2003年3月30日将全部完工，预计将再发生费用40万元。丁企业按合同已于12月1日一次性支付全部设计费用240万元。该公司在2002年将收到的240万元全部确认为收入，并将已发生的设计费用结转为成本。（5）12月20日，该公司与W企业签订销售合同。合同规定，该公司向W企业销售D电子设备50台，每台销售价格为400万元。12月22日，该公司又与W企业就该D电子设备签订补充合同。该补充合同规定，该公司应在2003年3月20日前以每台408万元的价格将D电子设备全部购回。该公司已于12月25日收到D电子设备的销售价款；在2002年度已按每台400万元的销售价格确认相应的销售收入，并相应结转成本。要求：分析判断华兴公司上述有关收入的确认是否正确？并说明理由。「分析与提示」本案例（1）属于代销销售收入的确认。对于代销商品销售收入的确认，应当以收到的代销清单上注明的销售数量及销售价格确认代销商品的销售收入。本案例（1）中，公司向甲企业发出A电子设备80台，但收到甲企业寄来的代销清单上注明的销售数量为40台。本案例（2）属于商品销售收入方面的收入确认。对于商品销售收入的确认，首先要判断该销售商品所有权上的主要风险和报酬是否转移至对方，如果已转移到对方则应确认收入；反之则不能确认收入。其次，要对销售客户进行判断，如果销售客户属于关联方，则应按照关联

方交易有关收入确认的规定进行确认。本案例（2）似属于关联方交易，应当按照关联方交易有关规定确认收入。在本案例（2）中，该公司生产的B电子设备全部通过乙企业销售，按照关联方交易确认收入的规定，即当实际交易价格超过所销售商品账面价值120%的，按销售商品账面价值的120%确认销售收入。根据本案例（2）的资料，该公司向乙企业的销售价格为其销售商品账面价值的160%（400万元÷250万元），超过120%，似应按每台300万元（250万元×120%）的价格确认B电子设备的销售收入。本案例（3）属于需要安装和检验的商品销售的确认。在确认收入时，必须考虑该交易需要安装和检验。在本案例（3）中，在本期虽然已经将商品运至对方，但安装工作尚未开始，似不应确认收入。本案例（4）属于提供劳务合同相关的收入确认。对于提供劳务合同收入的确认，首先应当判断该合同是否属于当期内完成的合同，如果不属于当期内完成的合同，则要考虑采用完工百分比法确认收入；其次，在确定采用完工百分比法确认收入时，还应当确定本年应当确认收入的金额。本案例中该公司只完成合同规定的设计工作量的30%，70%的工作量将在第二年完成，似应按照已完成的30%的工作量确认劳务合同收入。本案例（5），首先要对该交易的性质进行判断。本案例中，对于同一商品在签订销售合同之后，又签订了回购合同。如果仅从签订的销售合同来看，该交易应属于商品销售业务，但该公司又与W企业就D电子设备签订了补充合同，并且规定该公司在今后的一定期间内必须按照规定的价格购回D电子设备的义务。因此在对该交易的性质进行判断时，必须将销售合同与补充合同联系起来进行考虑。其次，如果将上述交

易判断为商品销售业务，则应按照商品销售收入确认条件确认并计量相应的收入。如果判断认为属于融资业务，则应接融资业务相关的规定处理。本案例（5）似属于融资业务，不应确认收入。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com